**Ficha de formación**



|  |  |
| --- | --- |
| **Título**  | Emprendimiento |
| **Palabras clave** | CANVAS balance triple - análisis PESTEL - diseño de productos - diseño de servicios - viabilidad económica |
| **Idioma** | Español |
| **Objetivos/ Metas / Resultados de aprendizaje** | * Aprender sobre la definición de la idea y el diseño del modelo de negocio
* Aprender a mejorar el conocimiento del mercado y de la clientela
* Aprender sobre el diseño y la validación de productos y servicios
* Entender qué significa viabilidad económica
 |
| **Área de formación: (Selecciona una)** |
| **Profesional, competencias empresariales y laborales** | **X** |
| **Competencias digitales** |  |
| **Empoderamiento personal, social y de la salud** |  |
| **Descripción** | Este módulo de formación sobre emprendimiento abordará los siguientes temas: * Definición de la idea y diseño del modelo de negocio (CANVAS Balance Triple, nuevas economías y ODS, emprendimiento social).
* Conocimiento del mercado y de la clientela: Análisis PESTEL y estudio de mercado. Competencia frente a colaboración. Creación de una red de apoyo.
* Diseño y validación de productos y servicios: pensamiento de diseño, sprint de diseño, prueba de mercado, entrevistas sobre soluciones.
* Viabilidad económica. Inversiones, gastos fijos y gastos variables. ¿Cómo estimo el precio de mis servicios o productos? Estimar la inversión de mi negocio y mi punto de equilibrio, ¿puede ser rentable mi actividad? (plan económico y financiero).
 |
| **Contenidos organizados en 3 niveles** | **1. Definición de la idea y diseño del modelo de negocio**La palabra modelo de negocio se refiere a la estrategia de obtención de beneficios de una empresa. Especifica los productos o servicios que la empresa pretende vender, su mercado objetivo y los gastos previstos. Los modelos de negocio son fundamentales tanto para las empresas nuevas como para las ya existentes. Ayudan a las empresas nuevas y en expansión a atraer inversiones, captar talento y motivar a directivos y trabajadores. Las empresas establecidas deben cambiar sus modelos de negocio con regularidad o no podrán predecir las tendencias y problemas futuros. Los modelos de negocio también ayudan a los inversores a evaluar las empresas que les interesan y a los trabajadores a comprender el futuro de una empresa en la que quieran trabajar.El **modelo de negocio canvas** es una herramienta extremadamente eficaz, ya que reúne numerosos aspectos para ofrecer una imagen del modelo de negocio de la empresa en un momento determinado (más adelante se hablará de la recurrencia del proceso).* 1. **CANVAS Balance triple**

El Modelo de negocio canvas es un recurso excelente para los empresarios; sin embargo, no está exento de problemas. Se necesita más de un modelo de negocio canvas para profundizar en toda la estrategia de una empresa y descubrir perspectivas. El modelo de negocio canvas de tres capas es una herramienta para experimentar con la innovación de modelos de negocio sostenibles. Añade dos niveles al lienzo básico del modelo de negocio: una capa medioambiental basada en una visión del ciclo de vida y una capa social basada en las perspectivas de las partes interesadas. Cuando se combinan los tres niveles del modelo empresarial, revelan cómo una organización produce varios tipos de valor: económico, medioambiental y social. Al ofrecer una herramienta de diseño que enmarca los retos de sostenibilidad en la innovación del modelo de negocio, esta nueva herramienta se suma a la investigación sobre modelos de negocio sostenibles.* 1. **Nuevas economías y ODS**

El papel del emprendimiento en la mejora de la calidad de vida de la gente corriente, incluidos los grupos desfavorecidos, se reconoce en el contexto de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, ya que contribuye a crear infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación. Los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) 4 y 8 están relacionados con el espíritu empresarial. El objetivo 4.4 de los ODS aspira a aumentar significativamente el número de jóvenes y adultos con competencias pertinentes, incluidas las competencias técnicas y profesionales, para el empleo, el trabajo decente y el espíritu empresarial. Simultáneamente, la meta 8.3 de los ODS pretende promover políticas orientadas al desarrollo que fomenten las actividades productivas, la creación de empleo decente, el espíritu empresarial, la creatividad y la innovación, así como la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME), en particular mediante el acceso a los servicios financieros.* 1. **Emprendimiento social**

El emprendimiento social consiste en hacer negocios con un propósito. Este tipo de iniciativa empresarial mezcla intereses comerciales y sociales en un esfuerzo por mejorar la vida de las personas. Aparte de las motivaciones humanitarias, una razón concebible para tal cambio es que, a medida que la sociedad avance, las empresas serán más rentables. Existen varias variedades de iniciativa empresarial social, entre ellas:1. **Emprendedor social comunitario:** Operan en zonas geográficas y comunidades específicas para una amplia gama de causas, que van desde la higiene y el saneamiento hasta programas de empleo y distribución de alimentos. Son los que efectúan cambios inmediatos y aspiran a más.
2. **Emprendedor social sin ánimo de lucro:** Estos empresarios sociales piensan que los beneficios deben reinvertirse. Por eso, además del gasto inicial, invierten sus ganancias en la causa. Las empresas y organizaciones eligen el emprendimiento social sin ánimo de lucro para canalizar su generosidad.
3. **Emprendedor social transformacional:** Se centran en crear una empresa que pueda abordar un problema que los esfuerzos gubernamentales y otras empresas no pueden.
4. **Emprendedor social global:** Los emprendedores sociales globales piensan a una escala más amplia y se centran en transformaciones globales. Dan prioridad a la responsabilidad social por encima de los beneficios. Suelen asociarse con grupos que trabajan en cuestiones similares en determinadas regiones o países.
5. **Conocimiento del mercado y de la clientela**
	1. **Análisis PESTEL y estudio de mercado**

Un análisis PESTEL es un marco estratégico que suele utilizarse para examinar el entorno empresarial de una compañía. Tradicionalmente, el marco se conocía como análisis PEST, que significaba elementos políticos, económicos, sociales y tecnológicos; sin embargo, en la historia más reciente, el marco se amplió para incorporar también cuestiones medioambientales y jurídicas.Los equipos directivos y los consejos de administración utilizan este marco en la planificación estratégica y la planificación de la gestión de riesgos empresariales. La investigación PESTEL también es un método común entre los consultores de gestión para ayudar a sus clientes a desarrollar productos creativos y esfuerzos de mercado, así como entre los analistas financieros para identificar aspectos que pueden afectar a los supuestos del modelo y a las decisiones de financiación.* 1. **Competencia frente a colaboración**

La competencia y la cooperación son dos enfoques opuestos del funcionamiento empresarial. Sin duda, la competencia infunde en los empleados un sentimiento de urgencia por aumentar la producción y la eficiencia. Por otro lado, esta inquietud provoca un aumento de los niveles de estrés de los empleados en general, sin sensación de seguridad ni relajación. Las desventajas de un entorno de trabajo colaborativo son más notables cuando hay un equipo de empleados menos competentes para trabajar con otros. Los problemas surgen cuando hay demasiadas personas en un grupo que quieren tomar la iniciativa y, como resultado, se convierten en pseudolíderes, dejando un proyecto sin una dirección clara. Este es el punto en el que fracasa un método de colaboración.Sin embargo, no siempre es así, y el pensamiento de grupo suele ser eficaz. Un equipo de refuerzo trabaja en armonía, con empleados que se apoyan mutuamente en un entorno menos estresante. El objetivo del personal está más cohesionado, y la calidad de la producción de una empresa mejora considerablemente. Numerosos estudios han demostrado que las empresas que utilizan un enfoque más colaborativo obtienen resultados mejores y más rápidos. El trabajo en equipo es esencial desde que la interdependencia entre departamentos se ha convertido en un pilar de la empresa moderna, independientemente de su ubicación, ya sea a través de pasillos o de continentes.**2.3 Crear una red de apoyo**Todo el mundo necesita una red de personas en las que pueda confiar, tanto personal como profesionalmente. Estas redes de apoyo, especialmente para los emprendedores, pueden ser la diferencia entre sentirse solo ahí fuera y estar íntimamente ligado a otros emprendedores o contar con un equipo de amigos, asesores o socios a los que recurrir cuando no se está seguro de qué camino tomar. Algunos consejos para construir una red de apoyo a los objetivos empresariales son, entre otros:* Unirse a clubes sociales
* Unirse a asociaciones
* Crear un pequeño grupo de empresarios con ideas afines
* Crear eventos para conocer gente nueva
* Participar en conferencias y paneles
* Crear alianzas y colaboraciones
1. **Diseño y validación de productos y servicios**

Los ingresos generados por los productos y servicios son el motor de una empresa. Como son el centro de los procesos corporativos, es fundamental diseñarlos con reflexión y estrategia. * La coordinación y mezcla de personas, comunicación y componentes materiales para generar un gran servicio se conoce como **diseño de servicios.**
* **El diseño de** productos es el proceso de transformación de ideas en artículos reales y prácticos mediante la combinación de capacidades de fabricación con conocimientos comerciales y de producto.
	1. **Pensamiento de diseño y sprint de diseño**

**El Pensamiento de diseño** o Design Thinking es un proceso o enfoque para resolver problemas empresariales que comienza con el consumidor en mente. El pensamiento de diseño parte del concepto de que centrarse en el ser humano es la forma más eficaz de crear productos que la gente realmente quiera. Además de centrarse en los consumidores, el pensamiento de diseño fomenta la creación de prototipos y la realización de pruebas. **Los Sprint de diseño** o Design Sprints son un método prescriptivo de cinco días para resolver un reto empresarial. El enfoque se creó en Google Ventures y posteriormente se documentó en el libro Sprint. El Sprint de Diseño toma metodologías inspiradas en el pensamiento de diseño y las comprime en una metodología integral que un equipo puede completar en sólo una semana.* 1. **Prueba de mercado**

La prueba de mercado es un experimento que se realiza antes de la comercialización (lanzamiento) de un nuevo producto para determinar hechos del producto como ¿Es el producto correcto? ¿Tiene el producto un precio razonable? etc. A partir de estos datos, la empresa puede aprobar o rechazar la propuesta de producto.* 1. **Entrevistas de solución**

La entrevista de solución amplía el estudio del problema y ofrece una solución para ver cómo reaccionan los consumidores potenciales. Cuando se les presenta el producto o un prototipo, las entrevistas de solución aportan información cualitativa de los usuarios o clientes potenciales sobre el producto. Utiliza una "demo" para ayudar a los consumidores a comprender la solución y confirmar que resolverá su problema.**4. Viabilidad económica**La viabilidad económica se produce cuando un proyecto demuestra que es económicamente viable, ingenioso y sostenible en términos de recursos financieros invertidos. La financiación del proyecto debe adecuarse a las necesidades y limitaciones que surjan a lo largo de la vida del proyecto.* 1. **Gastos fijos y variables**

Las empresas clasifican los gastos para su planificación y otros fines en función de la importancia del pago: Aunque no haya ventas, hay que pagar los gastos **fijos**. Por ejemplo, hay que pagar el alquiler del local de la empresa, los servicios públicos y los intereses del préstamo comercial. Los gastos **variables** varían en función del número de artículos o servicios vendidos. Los gastos de distribución, los precios de las materias primas y los costes humanos para crear y enviar artículos o prestar servicios, por ejemplo, suelen ser variables.* 1. **Estimación de la inversión de una empresa y del umbral de rentabilidad**

En economía, empresa y contabilidad de costes, el análisis del punto de equilibrio se refiere al punto en el que el coste total y los ingresos totales son iguales. Un análisis del punto de equilibrio se realiza para calcular cuántas unidades o dólares de ingresos son necesarios para cubrir los costes totales (costes fijos y variables).* 1. **Plan económico y financiero**

Un plan económico es un conjunto de planes destinados a alcanzar objetivos económicos específicos predeterminados en un orden de prioridad concreto durante un periodo de tiempo predeterminado. Un plan económico es un documento que detalla la situación financiera actual de una persona, sus objetivos económicos a corto y largo plazo y una estrategia detallada para alcanzarlos.Un plan financiero debe abarcar todos los aspectos de las finanzas de una persona, como el ahorro, la inversión, la deuda, los seguros, los impuestos y la jubilación. El plan puede elaborarse por cuenta propia o con la ayuda de un experto financiero. |
| **Auto evaluación (preguntas y respuestas de opción múltiple )** | * 1. ¿Qué capas añade el modelo de tres capas de canvas?

a) Política y economíab) Medioambiental y socialc) Medioambiental y política* 1. La "L" de PESTEL significa:
		1. Leal
		2. Local
		3. **Legal**
	2. El proceso de transformar ideas en elementos reales y prácticos es:
		1. Diseño de servicios
		2. **Diseño de productos**
		3. Pensamiento de diseño
	3. ¿Qué ocurre cuando un proyecto demuestra que es económicamente viable, ingenioso y sostenible en términos de recursos financieros invertidos?

a) Entrevista de solución b) Viabilidad económicac) Prueba de mercado* 1. El punto de equilibrio se produce cuando:
		1. **Los costes totales y los ingresos totales son iguales**
		2. Los costes totales son superiores a los ingresos totales
		3. Los costes totales son inferiores a los ingresos totales
 |
| **Recursos (videos, link de referencia)** | // |
| **Material relacionado** |  |
| **PPT relacionado** |  |
| **Bibliografía** | <https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model><https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp><https://icsb.org/wp-content/uploads/2019/09/Gazette-Sep.-9.pdf><https://harappa.education/harappa-diaries/social-entrepreneurship/><https://www.researchgate.net/publication/280044131_The_triple_layered_business_model_canvas_a_tool_to_design_more_sustainable_business_models><https://pestleanalysis.com/what-is-pestle-analysis/><https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2017/09/11/competition-or-collaboration-which-will-help-your-team-produce-the-best-results/?sh=1851a74e9dad><https://hbr.org/2017/03/the-pros-and-cons-of-competition-among-employees><https://businesscollective.com/7-ways-to-build-the-ultimate-support-network/index.html><https://www.winwithteamwork.com/what-we-do/all-services/product-and-service-design><https://www.eleken.co/blog-posts/the-definitive-guide-to-design-thinking-vs-design-sprint><https://businessjargons.com/market-test.html><https://read.realstartupbook.com/5-generative-product-research/solution-interview><https://www.thebalancemoney.com/fixed-and-variable-expenses-in-business-budgets-398512> |
| **Proporcionado por** | IDP |